Quadri d'autore

NUMERO 02/09

POSTE ITALIANE S.P.A.-SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE-70%-Commerciale Business ANCONA n. 76/2009

Quadri d'autore

Quadri d'Autore, Ancona, n. 02 - Dicembre 2009
Registro dei Giornali e dei Periodici del Tribunale di Ancona
n.25/08 Reg. Periodici
n. 3512/08 RCC
Editore e proprietario:
Giampiero Schiavoni & C. sas
Via Della Tecnica 7/9 - Ancona

Direttore Responsabile: **Roberta Maccagnani**

Coordinamento editoriale: **Davide Amicucci**

Redazione: **PressCom Srl**
Via Roma 71 - 60035 Jesi (AN)
tel. 0731/200470
fax 0731/221385
info@presscom.it

Impaginazione e stampa: **STAMPA NOVA**
Via Abruzzetti, 12 - 60035 Jesi (AN)

Hanno collaborato: **Alessandro Forlani**

In prima e quarta di copertina:
la gioia della squadra e dei tifosi dell'Ancona per la vittoria dello spareggio contro il Rimini

SOMMARIO

L'industria manifatturiera marchigiana nella presente congiuntura
di *Alessandro Forlani*
p. 3-4

Le attività del Sovrano Militare Ordine di Malta in Bulgaria
p. 5-6

Imesa BG: know-how italiano per i promettenti mercati dell'Europa dell'Est
p. 7-8

Successo per lo stand Imesa alla Hannover Messe 2009
p. 9

Gli uomini che fecero l'impresa
p. 10-11

Elettra Energia: qualità a 360° in Italia e nel mondo
p. 12-13

Tecnologia avanzata e affidabilità dei pannelli Photon Energy
p. 14-15

EDITORIALE

Da un numero di *Quadri d'Autore* all'altro la sostanza non cambia. Ci fa tremare fino all'ultimo, ma l'Ancona Calcio, abbonata agli spareggi, alla fine ci fa esultare. Questa volta la copertina è d'obbligo dedicarla alla *vipera* Mastronunzio, protagonista delle due partite con il Rimini per evitare la retrocessione dalla serie B. Iniziamo con la disanima della situazione dell'industria marchigiana nell'attuale congiuntura internazionale con l'articolo di apertura dell'On. Alessandro Forlani. Di seguito, due articoli dedicati alla Bulgaria: uno incentrato sulle attività del Sovrano Militare Ordine di Malta nel paese dell'Est Europa e il secondo che mette in luce l'attività di Imesa Bulgaria. Nelle pagine successive l'intervista all'Ing. Romano Agostini che ci racconta Elettra Energia, la società, del gruppo Schiavoni, impegnata nei grandi progetti per l'estrazione e lavorazione dell'oil&gas e nella produzione e distribuzione di energia elettrica. Torniamo al tema della copertina rivivendo, con voi lettori, le emozioni che ci ha regalato l'Ancona Calcio lo scorso giugno. Segue il resoconto della presenza Imesa all'appuntamento fieristico di Hannover Messe 2009, che si è confermato di altissimo livello per la presenza degli operatori più qualificati del settore. A concludere un approfondimento su Photon Energy, azienda del gruppo che sta riscuotendo un ottimo successo nell'industria, in forte espansione, delle energie rinnovabili.

EDITORIAL

With each and every edition of *Quadri d'Autore* the story is always the same. Despite the fact that Ancona Calcio has us all quaking in our shoes till the last minute, and seems to have a vocation for play-outs, in the end our team bring us the joy of victory. This time our cover page features *"Vipera"* Mastronunzio, who was truly "man of the match" in the two games played against Rimini to avoid downgrading from League B. We start by examining the situation of the Marche Region industry in today's international economic situation with an opening article by Hon. Alessandro Forlani followed by two articles dedicated to Bulgaria: one regarding the activities of the Sovereign Military Order of Malta in Bulgaria and the second about the activities of Imesa Bulgaria. There is also an interview with Eng. Romano Agostini who tells us about Elettra Energia, a company of Schiavoni Group dealing in the extraction of oil and gas and the distribution of electrical energy. We come back to the cover page by reliving with the readers the thrills experienced with Ancona Calcio in June. This is followed by a short article about Imesa's participation in the 2009 Hannover Messe which was once again very successful and attended by the most qualified operators in the industry. The final article is about Photon Energy, a company of the Group which doing extremely well in the swiftly expanding renewable energy industry.

3

L'industria manifatturiera marchigiana nella presente congiuntura

di **Alessandro Forlani**

Nella foto: Senatore Alessandro Forlani

La struttura produttiva della regione Marche è stata a lungo ritenuta un modello di sviluppo armonioso, di creatività e di dinamismo, in virtù di una consolidata capacità di lavoro e diffusa disponibilità al rischio di impresa e di una peculiare attenzione alla tradizione e alla qualità del prodotto. Sotto il profilo dell'attività industriale il tessuto economico si è particolarmente caratterizzato nel campo manifatturiero, raggiungendo livelli di eccellenza in alcuni settori come il mobile, la meccanica, il tessile, la calzatura, l'abbigliamento, la pelletteria. Questo livello di sviluppo ha consentito la conquista di ampi settori di mercato sul piano nazionale e internazionale e la diffusione di quella crescente fiducia e di quell'apprezzamento dai quali scaturisce il concetto del "modello marchigiano", una rete di piccole e medie imprese ramificate capillarmente sul territorio e produttive di occupazione, benessere e pace sociale.

Un modello formatosi prevalentemente in base alla capacità di lavoro, alla tenacia, al sacrificio, alla fantasia creativa, alla capacità di risparmio, con capitali piccoli o addirittura senza, con scarso ricorso al credito.

Se si ripercorrono le storie delle diverse tradizioni familiari imprenditoriali, anche di quelle che hanno raggiunto, nel tempo, livelli eccellenti di sviluppo, si colgono le qualità straordinarie dei pionieri, partiti spesso dietro la mera spinta di un'idea e dell'entusiasmo realizzativo e soprattutto le capacità di percezione degli sbocchi di mercato e delle diversificate potenzialità insite nell'attività, per certi aspetti un po' "magica", di trasformazione della materia.

Nelle Marche troviamo, in prevalenza, una fiorente piccola-media industria ad alta specializzazione distribuita equamente in tutto il territorio, ma concentrata soprattutto nel litorale e nelle valli. Tra i settori di maggiore rilievo si annoverano le calzature, diffuse soprattutto nelle province di Fermo e Macerata, il mobile e la meccanica nel Pesarese, le industrie meccaniche, di stampi e vitivinicole nell'area di Ancona sud-Osimo e nei Castelli di Jesi, i cantieri navali di Ancona, Fano e San Benedetto del Tronto, gli elettrodomestici e le carta a Fabriano. I maggiori impianti industriali sono situati nelle zone costiere nelle quali il sistema produttivo tende progressivamente a trasferirsi o comunque ad insediarsi. Ricordiamo, in particolare, le raffinerie petrolifere Api di Falconara Marittima e gli impianti chimici di Civitanova, dove sorge una fiorente area industriale. Le piccole aziende invece sono sparse in tutto il territorio, soprattutto quelle dei settori tradizionali, tra i quali ricordiamo anche il tessile, l'abbigliamento, la pelletteria, in particolare nell'entroterra maceratese (Tolentino, Urbisaglia, Matelica).

Un ruolo di rilievo nell'economia marchigiana riveste anche l'industria alimentare con zuccherifici, oleifici, produzione di carne suina insaccata. Da ricordare inoltre le ceramiche di Urbino, Pesaro e Recanati e la produzione di strumenti musicali (le fisarmoniche di Castelfidardo hanno raggiunto notorietà mondiale).

Negli ultimi anni, si sono registrate frizioni nella crescita e nella competitività, in virtù delle ricorrenti crisi finanziarie internazionali e dell'avanzata di una globalizzazione che penalizza sensibilmente un modello di piccola e media impresa, fondato su tradizione e qualità, come quello marchigiano, tenendo conto dei costi energetici, fiscali, burocratici e del lavoro che, in virtù di caratteristiche naturali, ma anche sociali e legislative, gravano sul sistema produttivo del nostro paese.

Nel 2007 si è registrato nelle Marche un tasso di crescita inferiore alla media e pari all'1%.

A partire dal prossimo anno la crescita nazionale riprenderà vigore, posizionandosi nel 2009 all'1,0% e nel 2010 all'1,6%, anche se performance più modeste continueranno ad interessare la regione Marche per la quale, secondo gli scenari previsivi di Prometeia e Unioncamere, nei prossimi quattro anni lo sviluppo non dovrebbe superare lo 0,8%-0,9% medio annuo.

L'indagine congiunturale condotta dall'ISAE per ripartizione territoriale sulle imprese del settore industriale conferma un panorama non favorevole evidenziando saldi negativi sia per gli ordini interni (pari a –9,3% nelle regioni del Centro) sia per quelli esteri (-7,6%).

È nella ripartizione del Centro che si registrano giudizi qualitativi degli imprenditori maggiormente negativi: nel 2007 infatti hanno dichiarato una diminuzione degli ordini totali pari a –5,6%

(-5,2 nel 2006) contro il –3,9% rivelato dagli imprenditori localizzati nell'area del Mezzogiorno.
Per quanto concerne la produzione industriale, si rilevano cali significativi di produzione industriale nell'Italia centrale (-3,3%).
Secondo le rilevazioni dell'Istat continua la buona performance delle esportazioni italiane, ma il Centro Italia registra incrementi inferiori a quello medio nazionale. Le Marche, che in termini di quota d'export contribuiscono per il 3,4% alle esportazioni complessive nazionali, registrano nel 2007 un significativo rallentamento degli scambi commerciali con l'estero. Comunque, facendo riferimento al periodo 2000-2007, sempre secondo le rilevazioni dell'Istat, la regione Marche ha registrato un significativo incremento degli scambi commerciali con l'estero pari al 64,1% contro una variazione media italiana del 37,8% e del 27,8% rilevato nella ripartizione territoriale del Centro. Per quanto riguarda il dato occupazionale, sempre l'Istat mostra per il 2007 un tasso di disoccupazione della regione Marche pari al 4,2%, lievemente più basso di quello registrato nel 2006 (4,5%). La riduzione del tasso di disoccupazione interessa tutte le ripartizioni; il tasso di disoccupazione delle Marche risulta essere inferiore di quasi due punti percentuali rispetto a quello nazionale (6,1%).
Per la piccola impresa marchigiana, a fine 2007, si può, in definitiva, rilevare un fatturato ancora in crescita (+1% circa), ma in netto rallentamento rispetto alla prima parte dell'anno (+7,5%). Il livello del giro d'affari raggiunge il valore più elevato dal 2005.

Al rallentamento della domanda corrisponde una diminuzione degli investimenti il cui livello si riduce al 75% di quello registrato nella prima parte del 2005.
Nel settore manifatturiero si è registrato nella prima parte del 2007 un ritmo tendenziale di crescita quasi doppio (era +7,5%); per il resto delle attività, nello stesso periodo, si registrava una crescita addirittura superiore a quella del manifatturiero (era +7,55%). Invece nel secondo semestre emerge una crescita del 4,4% per le produzioni manifatturiere, mentre le restanti attività evidenziano una condizione di stagnazione (-0,3%).
Riguardo ai singoli settori, nel secondo semestre 2007 la crescita tendenziale del giro di affari ha invertito il segno nella meccanica (-1,7%, era +3,7 nel primo semestre), registrato un sensibile incremento nel legno mobile (+17,9%, era +15,1) e una frenata nelle calzature (+7,3%, era +8,3).
Cresce inoltre il fatturato del tessile abbigliamento (+50,3%, era +28,5). Si contrae invece sensibilmente la crescita del volume di affari del settore delle trasformazioni alimentari (+2,7%, era +15,5).
Dunque aumenta la domanda per il legno mobile e, soprattutto, per il tessile e abbigliamento; si coglie il rilancio del fatturato calzaturiero, rallentato nel secondo semestre, così come rallenta nella prima parte del 2007 quello della meccanica che nella seconda parte dell'anno registra addirittura un vero e proprio segno negativo rispetto alla crescita. Ritmi rallentati nel 2007 anche per i fatturati delle produzioni alimentari.
La ripresa del made in Italy regionale che si era accentuata nella prima metà dell'anno, frena dunque per alcuni settori (meccanica, alimentari e calzature) mentre si conferma e si rafforza per legno mobile e tessile abbigliamento.
La critica congiuntura internazionale che investe il sistema creditizio e profila pesanti ripercussioni sul fronte dell'economia reale e i processi di rapida globalizzazione che incidono sensibilmente sulla competitività delle nostre piccole e medie imprese manifatturiere nei settori tradizionali dell'economia marchigiana richiedono dunque ulteriori sforzi per realizzare le necessarie integrazioni e sinergie e sviluppare una strategia fondata sui distretti industriali. La sfida dovrà essere sostenuta sul fronte della qualità, dell'innovazione tecnologica e della formazione della professionalità, investendo nella ricerca e nella ulteriore modernizzazione delle strutture produttive e sviluppando rapporti di convenzione con i diversi e qualificati atenei presenti nella regione. Un impegno prioritario per le istituzioni locali e centrali in costante collaborazione con le rappresentanze di categoria e le forze sociali e sindacali.

"THE MARCHE REGION MANUFACTURING INDUSTRY IN TODAY'S ECONOMIC SITUATION"

The production structure of Marche Region has for years been retained to be a model of harmonious development, creativity and dynamism thanks to consolidated working skills, the prevailing willingness to accept business risks and a peculiar leaning towards tradition and product quality. This level of development has made it possible to gain significant market shares both in Italy and abroad while generating growing confidence and appreciation that have given rise to the concept of a "Marche Region" model, consisting of a network of small and medium sized companies which branch in a capillary network all over the territory producing employment, well-being and industrial peace.
In 2007 the growth rate at 1% in Marche Region was below the average.
According to the scenarios forecast by Prometeia and Unioncamere, development in Marche Region in the next four years should not exceed an average of 0.8%-0.9% per annum.
The critical international economic situation involving the credit system will produce heavy repercussions on the real economy while the processes of rapid globalisation which significantly affect the competitiveness of our small and medium sized manufacturing industries in the traditional sectors of the Marche Region economy will require further effort to implement the necessary integration and synergies and develop a strategy based on industrial districts. The challenge must be met on the front of quality, technological innovation and upgrading of professional skills with investments in research and the further modernisation of production structures, while developing consulting agreements with Universities in the Region. This then is the main concern of local and central institutes which closely liaise with the representatives of trade associations, trade unions and the social forces.

Le attività del Sovrano Militare Ordine di Malta in Bulgaria

Sergio Schiavoni riceve l'onorificenza di Commendatore dell'Ordine

Il 5 giugno 2008 si è svolta a Sofia la cerimonia della consegna di tre onorificenze al merito melitense, conferite dal Gran Maestro dell'Ordine di Malta a Sergio Schiavoni di Ancona, Presidente di Imesa Spa, la più importante industria italiana nel settore dei quadri elettrici di MT e BT, a Renzo Martinelli, di Rovereto, Presidente del gruppo internazionale GTT che opera nel settore dei trasporti internazionali e della promozione in Bulgaria di primarie compagnie industriali italiane e a Marco Montecchi di Roma, Presidente della Camera di Commercio Italiana in Bulgaria ed editore del Corriere Italia-Bulgaria. Le onorificenze sono state consegnate dall'ambasciatore dell'Ordine in Bulgaria, Camillo Zuccoli, alla presenza di Simeone II, dell'Ambasciatore d'Italia Stefano Benazzo e di personalità del Parlamento, del Ministero degli Affari Esteri e di famigliari ed amici dei tre insigniti. Nell'illustrare le motivazioni del conferimento l'Ambasciatore Zuccoli ha detto che i tre neo commendatori hanno meritato l'alta onorificenza per la loro continua e generosa collaborazione, dal 2005 ad oggi, alle attività sviluppate dall'Ordine di Malta in Bulgaria. "Tuitio Fidei ed obsequium pauperum": ispirato da questi alti ed impegnativi principi l'Ordine di Malta cerca di soccorre i malati per alleviare le loro sofferenze. In risposta ad un bisogno concreto, segnalato dalla Principessa Maria Lusia di Bulgaria, è nata anche la donazione di un ecografo, per la diagnosi precoce dei tumori, all'Ospedale di Samokov. Essa si

Nella foto: la cerimonia di conferimento dell'onorificenza

inserisce negli interventi, giunti a 47 in 26 località diverse del paese, effettuati dall'Ordine all'apertura dell'Ambasciata a Sofia nel 2005. Il 5 giugno l'Ambasciatore dell'Ordine in Bulgaria, Camillo Zuccoli, si è recato a Samokov per la consegna dell'apparecchio messo a disposizione dell'Ordine tramite il Comm. Sergio Schiavoni e il Console Onorario di Bulgaria per la Marche, Dr. Giacomo Bugaro. Il Comm. Schiavoni accompagnava l'Ambasciatore insieme al Primo Segretario Bogdan Patashev e al Comm. Marco Montecchi. Gli ospiti sono stati accolti secondo la tradizione bulgara con focaccia e sale. Nel suo breve intervento, in presenza del direttore dell'Ospedale Dott.ssa Kovachka e del personale medico e paramedico, l'Amb. Zuccoli ha sottolineato come questo piccolo gesto si inserisce nella missione dell'Ordine di Malta in tutto il mondo. Da parte sua la Dott.ssa Kovachka ha ringraziato l'Ordine e ha illustrato l'organizzazione e l'attività dell'ospedale di Samokov che rappresenta la struttura sanitaria più grande nella regione di Sofia. "L'Ospedale è del Comune e copre un territorio di 50.000 persone" ha detto la Dott.ssa Kovachka che ha fatto presenti le ulteriori urgenti necessità della struttura. L'Ente sanitario è stato fondato nel 1878

e oggi dispone di 208 letti, divisi in 10 reparti, e di 4 unità paracliniche. Per la salute dei pazienti si occupano 66 medici, 165 paramedici e 144 persone che svolgono mansioni di altro tipo. L'Ospedale si trova sulla riva occidentale del fiume Iskar e dispone di un parco per la ricreazione dei pazienti. Alla fine della visita a Samokov la delegazione dell'Ordine di Malta ha visitato il monastero femminile dedicato a San Simeone, accolti dalla badessa Gliccheria e dalle reverende suore.

Anche la stampa bulgara si è occupata della visita dell'Ordine presso l'Ospedale di Samokov. Dall'apertura della Cancelleria a Sofia nel 2005, molte sono state le attività effettuate dall'Ordine in Bulgaria a favore di ospedali, istituti, scuole e parrocchie, donando materiale sanitario, alimenti, vestiario e materiale didattico. Nel 2005 sono state fatte 3 donazioni, salite a 4 nel 2006. Nel 2007 sono diventate 26 e nel 2008, fino a giugno, erano 14.

"ACTIVITIES OF THE SOVEREIGN MILITARY ORDER OF MALTA IN BULGARIA"

At a ceremony in Sofia on 5 June 2008, 3 Maltese Merit Honours were awarded by the Grand Master of the Order of Malta to Sergio Schiavoni of Ancona, Chairman of Imesa Spa, the leading Italian LV-MV electric switchboard industry, to Renzo Martinelli of Rovereto, Chairman of the International FTT Group dealing in international transports and promotion in Bulgaria of Italian industries and to Marco Montecchi of Rome, Chairman of the Italian Chamber of Commerce in Italy and Editor of Corriere Italia-Bulgaria. The awards were presented by the Ambassador of the Order in Bulgaria, Camillo Zuccoli, in the presence of Simeone II, of the Italian Embassy Stefano Benazzo and members of Parliament, the Ministry of Foreign Affairs, relatives and friends. Ambassador Zuccoli said that the three newly appointed Commendatori had earned this high honour for their generous contribution from 2005 to date, to activities of the Order of Malta in Bulgaria.

"Tuitio Fidei ed obsequium pauperum": inspired by these high principles, the Order of Malta offers aid to the ill to alleviate suffering. In response to a request by Princess Maria Lusia of Bulgaria, an ultrasonic imager was donated to Samokov Hospital. This donation is one of the 47 made in 26 different localities by the Order since the Embassy opened in Sofia in 2005. On 5 June, the Ambassador of the Order in Bulgaria, Camillo Zuccoli, visited Samokov to hand over the imager donated by the Order through Comm. Sergio Schiavoni and the Hon. Consul of Bulgaria for Marche Region Cav. Giacomo Bugaro. Comm. Schiavoni accompanied the Ambassador with the Chief Secretary Bogdan Patashev and Comm. Marco Montecchi.

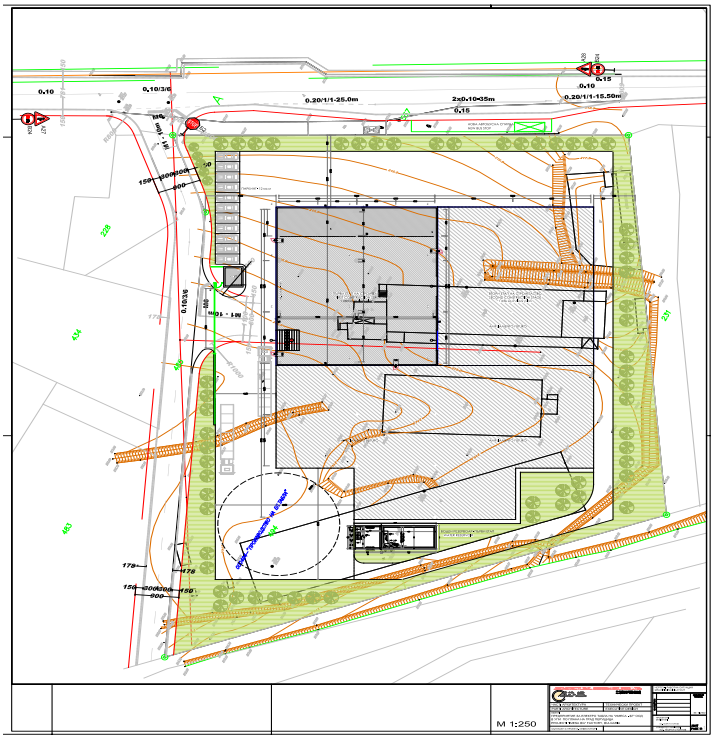
Articles appeared in the Bulgarian press regarding the visit of the Order to Samokov Hospital. Since the Registry was opened in Sofia in 2005, the Order in Bulgaria has donated medical and teaching material, foot and clothing to hospitals, institutes, schools and parishes.

IMESA BG: know-how italiano per i promettenti mercati dell'Europa dell'Est.

Imesa BG è stata costituita in Bulgaria nel settembre 2005 con sede nella città di Perushititsa (regione di Plovdiv), allo scopo di produrre e commercializzare una gamma di quadri elettrici e bassa e media tensione con un buon rapporto prezzo/prestazioni.

Gli impiegati dall'azienda sono passati dagli 8 del 2005 ai 15 del 2008. Il personale ha l'opportunità di essere costantemente formato professionalmente presso le strutture specializzate di Imesa spa.

Obiettivo di Imesa BG è quello di costruire, sempre nella città di Perushititsa entro la fine 2009, un edificio industriale di 1.200 mq di superficie coperta, di cui 200 mq da adibire ad ufficio (con superficie finale di 5.000 mq coperti), allo scopo di rendersi autonoma dal punto di vista strutturale, incrementare la produzione ed allargare il parco clienti. La costruzione del nuovo capannone consentirà all'azienda di inserire nuovi processi di lavorazione a più alto contenuto di tecnologia, con produzioni di complemento a quadri elettrici di Media Tensione. È prevista l'attivazione di un reparto di assemblaggio di cabine di Media Tensione per la distribuzione secondaria della serie Minifloor e l'assemblaggio meccanico/elettrico del quadro MCC (Motor Control Center) a cassetti estraibili e fissi. L'acquisto delle nuove macchine di lavorazione consentirà, inoltre, di attivare un reparto di carpenteria (piegatura, saldatura e verniciatura).

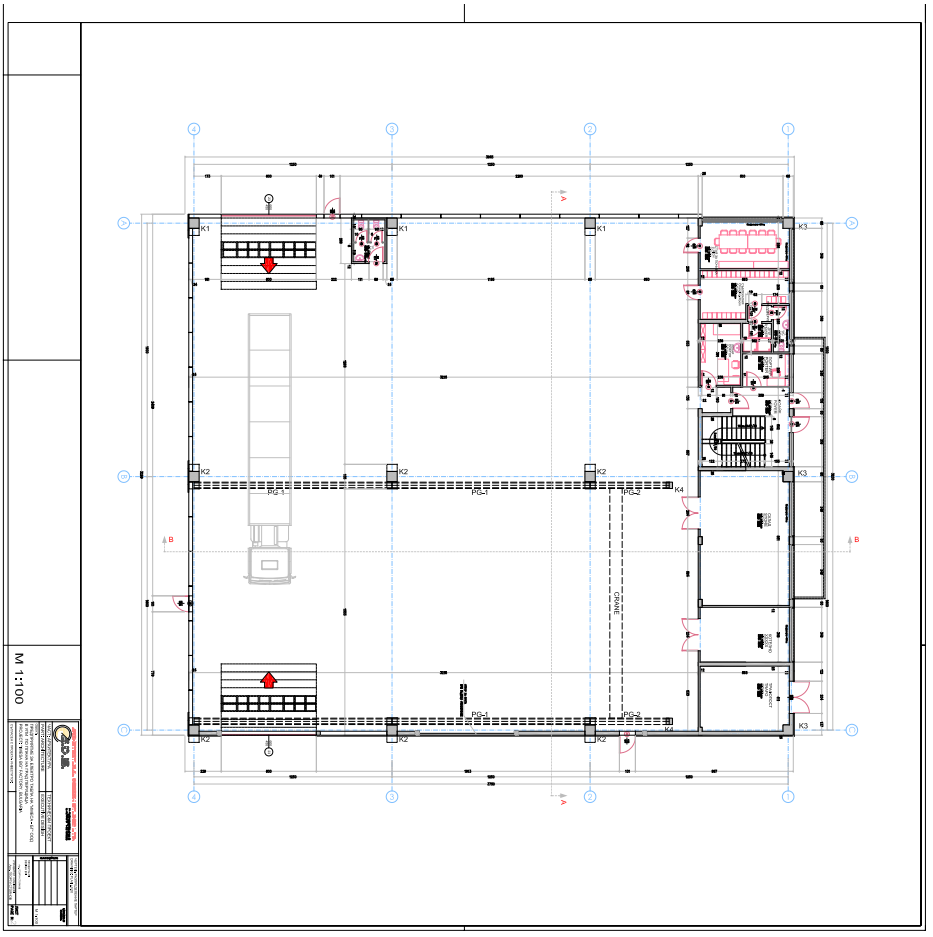


Sono previste nuove assunzione a termine della costruzione del capannone raggiungendo la quota di 36 collaboratori nel 2012.

Fino al 2008 il principale cliente di Imesa BG è stato Imesa spa. All'inizio del 2009 Imesa BG ha acquisito un'importante commessa per la realizzazione di impianti elettrici e meccanici per un fabbricato di ABB AUTOMATION EOOD per 2 mln e 870 mila euro. Tale commessa verrà completata entro la fine del 2009 e rappresenta una indubbia crescita per Imesa BG, non solo per l'aspetto economico, ma anche per le competenze tecniche maturate.

Attualmente l'azienda produce quadri elettrici Bassa Tensione ad uso industriale e navale. Nel dettaglio: Quadri di distribuzione (quadro sottostazione S/S); Quadri servizi ausiliari: quadri elettrici per servizi ausiliari per distribuzione e telecontrollo; Sottoquadri per impiego navale (SQ): sottoquadri di bassa tensione per impiego navale per alimentazione utenze, luce, forza e piccola forza; Pannelli per sottostazioni elettriche (Pannelli S); Forniture di impianti elettrici e meccanici chiavi in mano. L'impresa è un fornitore qualifi-

cato Imesa spa e, quindi, rispetta livelli qualitativi elevati.
Interessanti sviluppi per il futuro nascono dall'accordo definito tra Eni e Gazprom per la costruzione di un gasdotto (progetto South Stream) che partendo dalla Russia, attraverserà il mar Nero e giungerà in Bulgaria per dividersi poi in due direttrici, una verso nord e una verso sud. La linea verso nord arriverà attraverso la Romania fino in Austria, mentre quella a sud-ovest attraverserà la Grecia per arrivare in Italia, nella zona di Otranto. Tale progetto per la parte in Bulgaria verrà equipaggiato da Imesa spa, che si avvarrà dell'ausilio di Imesa BG per la parte di montaggio e di vari servizi in loco.
Anche il settore delle costruzioni navali, in cui Imesa spa riveste un importante ruolo, è particolarmente interessante, per la presenza dei rilevanti cantieri navali di Rousse e Varna (Bulgaria) e della vicinanza dei grandi cantieri che si affacciano sul mar Nero presenti nella città di Constanza (Romania). Sono infine importanti ai fini del progetto dell'azienda gli stanziamenti di fondi strutturali predisposti dall'Unione Europea in favore dei progetti di investimento nel territorio Bulgaro/Rumeno.



In questa pagina e nella precedente: il progetto ed il terreno su cui sorgerà la nuova sede

"IMESA BG: ITALIAN KNOW-HOW FOR THE PROMISING EASTERN EUROPEAN MARKETS"

Imesa BG was incorporated in Bulgaria in September 2005 with headquarters in Perushititsa (Plovdiv Region) for the production and sale of low and medium voltage switchboards at a good price/quality ratio.
The employees of the company passed from 8 to 2005 to 15 in 2008 and follow regular professional training courses at the specialised structures of Imesa Spa.
The scope of Imesa BG is to construct in Perushititsa by the end of 2009, an industrial factory with offices of 200 sq.m. (and a total built area of 5.000 sq.m.), in order to have an independent structure, increase production and the customer portfolio. Construction of the new industrial shed will allow the company to introduce new high tech processes for the production of complementary products for MV switchboards. There will also be department for the assembly of MV cabins for secondary distribution of the Mini-floor series and the mechanical/electrical assembly of MCC (Motor Control Center) switchboards with rack in and rack out drawers. New machines will also be purchased for a structural steel work department (bending, welding and paintwork).
Once the new industrial shed has been completed additional employees will be taken on to reach 36 members of staff in 2012.
Until 2008 Imesa BG's main client was Imesa spa. In early 2009, Imesa BG acquired a new important order for electrical and mechanical switchboards for a factory of ABB AUTOMATION EOOD for a value of 2 million 870 thousand Euro. This order will be completed towards the end of 2009 and represents the growth of Imesa BG, not only economically but also in terms of technical know-how.
Currently the company produces industrial and naval LV switchboards such as electric switchboards for distribution and remote control auxiliary utilities; naval sub-switchboards (SB): LV naval sub-switchboards for utilities, lighting, power and small power, panels for electric sub-stations (S Panels) and supplies for turn-key electric and mechanical systems. The company is a qualified Imesa Spa supplier and therefore guarantees products of high quality.

Successo per lo stand Imesa alla Hannover Messe 2009

La crisi non ferma la richiesta di buoni prodotti

Nel periodo tra il 20 e il 24 aprile scorso Imesa ha partecipato con un proprio stand alla Fiera Hannover Messe. Anche in questo periodo di crisi la fiera è stata un successo con circa 210 mila visitatori, di cui un quarto stranieri. Circa il 70% dei visitatori esteri provenivano dall'Europa, con il 19% dall'Asia e il 7% dalle Americhe. Le nazioni da cui sono arrivati più visitatori, a parte la Germania naturalmente, sono state nell'ordine: i Paesi Bassi, l'Austria, il Belgio, l'India, la Danimarca e l'Italia. Il complesso fieristico è molto esteso ed i settori merceologici in esposizione sono molteplici, variando dalla meccanica di tutti i tipi, all'automazione industriale, al settore elettrico civile, industriale e di elevata potenza. 6,150 sono stati gli espositori da 61 nazioni con i prodotti in mostra che occupavano 224 mila e 800 metri quadri. Oltre 4.000 i nuovi prodotti che sono stati presentati per la prima volta al pubblico, un nuovo record per la fiera. Hannover Messe 2009 ha inoltre avuto un ottimo successo nel mix internazionale degli espositori, di cui quasi il 50% venivano dall'estero con Italia, Cina, Corea del Sud, Turchia e India ha guidare la fila delle nazioni straniere. Sebbene ad un primo impatto la fiera possa risultare dispersiva il visitatore riesce bene ad individuare i padiglioni d'interesse perché suddivisi per settori merceologici.

Imesa era presente al padiglione n.11 (stand F60). Lo stand risultava ben fatto e particolarmente curato nell'allestimento, con colori d'impatto e uno stile moderno apprezzato da molti, sicuramente il miglior allestimento realizzato. Anche la tipologia dei quadri di media e bassa tensione e le colorazioni degli stessi risultava in linea con la tipologia di stand. Il padiglione è stato ben frequentato dai visitatori e in futuro, riuscendo a spostare lo stand in posizione meno defilata nel padiglione, sarà possibile avere una riscontro di pubblico e clienti ancora maggiore.

Nello stesso padiglione erano presenti alcune delle più importanti aziende competitor della Imesa.

Di particolare interesse i contatti che sono stati sviluppati nel corso dei quattro giorni di fiera. In particolare con l'olandese Imtech Industrial Services di Coevorder (Paesi Bassi) per una collaborazione per un impianto in Spagna e con un'azienda norvegese favorevolmente impressionata dai Miniver/C per bordo per una nave scientifica "ice class". Un'altra azienda norvegese è interessata ai quadri MT da proporre al mercato navale Indiano e Turco. Altri promettenti contatti sono stati aperti con aziende spagnole e francesi che operano nel settore ferroviario; con un'azienda israeliana; con un'azienda finlandese che è interessata ai IMS6 per i loro quadri, con un'azienda iraniana orientata ai MCC32 e con un'azienda tedesca interessata ai MT ed al Sezionatore da palo. Il giudizio sulla partecipazione di Imesa alla partecipazione a Hannover Messe 2009 è senz'altro positivo e, anzi, sicuramente nel 2010 la partecipazione dell'azienda sarà ancora più massiccia in termini di tecnici e personale commerciale per sfruttare tutti i contatti che questa importante vetrina mette a disposizione agli operatori e per monitorare da vicino anche i prodotti e le innovazioni che i competitors di Imesa mettono in campo.

"SUCCESS OF THE IMESA STAND AT THE 2009 HANNOVER MESSE"

Between 20 and 24 April Imesa participated in the Hannover Messe with its own stand. Despite the economic crisis the Show was very successful attracting approximately 210 thousand visitors, a quarter of which were visitors from foreign countries. Imesa's stand was in Hall 11 (stand F60). Some very interesting contacts were made during the 4-day Show. In particular with the Dutch Imtech Industrial Services of Coevorder (Netherlands) involving a collaboration for a system in Spain and with a Norwegian company who was most impressed with the Miniver/C and is considering it for a scientific "ice class" vessel. Other promising contacts were made with a Finish company that is interested in the IMS6 for their switchboards, an Iranian company interested in the MCC32 and a German company who expressed its interest in the LV switchboards and the Pole Switch Disconnector.

Gli uomini che fecero l'impresa

Ancora una volta gli spareggi sorridono all'Ancona che rimane in serie B alle spese del Rimini

Alla fine, dopo l'intera stagione regolare e due partire di playout, è l'Ancona e i suoi tifosi a gioire. Una felicità ingigantita perché arrivata dopo una stagione altalenante che ha portato l'Ancona ha prestazioni che hanno sfiorato l'alta classifica, fino alla quasi retrocessione alla fine della sua partita, pur vittoriosa, con l'Albinoleffe nell'ultima giornata di campionato. Quel pomeriggio l'Ancona era stata rimessa in gioco dal gol negli ultimi minuti del Brescia, che aveva battuto il Pisa condannandolo alla retrocessione diretta. Nel mezzo, a 4 giornate dal termine, c'è stato anche l'avvicendamento dell'allenatore Francesco Monaco sostituito da Sandro Valter Salvioni.

Così lo spareggio è Ancona-Rimini, con i romagnoli che hanno buttato via all'ultima giornata una salvezza che sembrava cosa fatta.

Ancora una volta l'Ancona si trova negli spareggi come in molti altre occasioni negli ultimi anni: per poter esultare per una promozione o per rallegrarsi per la scampata retrocessione la strada passa di qua: in una o due gare si decide tutto il bene o il male fatto durante un'intera stagione.

La prima gara si gioca ad Ancona. Il Rimini viene dato per favorito, anche perché in caso di parità la sua migliore posizione in classifica gli dà un vantaggio. La gara non è bella ed è il Rimini che passa in vantaggio. I dorici non si arrendono e la "Vipera" Mastronunzio sigla il pareggio che perlomeno mantiene il lumicino della speranza per l'Ancona.

Da subito sui giornali e i siti del tifo anconetano parte la rincorsa per l'assalto pacifico allo stadio Neri di Rimini. In pochi giorni i tagliandi riservati alla tifoseria marchigiana sono spazzati via. Si arriva anche a Cattolica a comprare i biglietti per esserci. E i tifosi ci sono in circa 2.500. Emblematico lo striscione "Zeru Calculi" che riecheggia lo "Zero Tituli" dello Special One. Ed è paradossalmente questa mancanza di alternative che mette gli anconetani nella condizione di giocare a viso aperto, senza calcoli e alchimie. Si parte e subito la squadra si presenta diverse volte davanti al portiere del Rimini, che è bravo a fermare le incursioni di Colacone, Surraco, Miramontes e Mastronun-

zio. Si va nello spogliatoio con l'Ancona che poteva meritare di più. All'inizio della ripresa la partitura non cambia. Sono sempre i dorici davanti e bisogna attendere per vedere in azioni l'avanti del Rimini, Docente, che impensierisce il portiere dell'Ancona, Da Costa. La svolta della gara arriva

Sergio Schiavoni, Fabrizio Larini, Sergio Bonomi

però al 79° minuto con Mastronunzio che servito da Soddimo mette la palla alle spalle del portiere riminese Agliardi. Esplode il tifo anconetano, ma bisogna soffrire ancora fino al 5° minuto di recupero per il verdetto definitivo: Ancona in serie B e Rimini retrocesso in Prima Divisione.

L'allenatore dell'Ancona Sandro Valter Salvioni

Salvatore "vipera" Mastronunzio

"THE MEN BEHIND THE COMPANY"

After a regular season and two play-outs, Ancona and its supporter were able to celebrate their stay in League B with even more enthusiasm because victory came after a season with many ups and downs which at 4 days from the end of the season saw the coach Francesco Monaco replaced by Sandro Valter Salvioni.
The play-out Ancona-Rimini ended with the players from Emilia Region losing a match which seemed to be a sure thing.
As in many other occasions in recent years Ancona once again found itself in the play-outs.

The first match was played at the Ancona stadium with Rimini as the favourite because a draw would have given the team an advantage in the classification. The game was not spectacular with Rimini scoring the first goal. The Ancona players refuse to thrown in the towel however and "Vipera" Mastronunzio scored the goal to end the match in a drawer leaving a glimmer of hope for Ancona.
Ancona newspapers and the supporter websites immediately rushed to make a peaceful attack on the Rimini Neri stadium. In just a few days all the tickets reserved to Marche Region supporters were snapped up. Some supporters travelled as far as Cattolica to buy tickets for the match, with 2500 supporters attending the match. A symbolic banner read "Zeru Calculi" echoing back to the "Zero Tituli" of the Special One. The turning point in the match came at the 79th minute when Mastronunzio on a ball from Soddimo scored against the keeper Agliardi. The stadium exploded with the joy of Ancona supporters who however forced to suffer until the final whistle after 5 minutes of extra time when Ancona stayed in League B and Rimini was downgraded to First Division.
The play-out Ancona-Rimini ended with the players from Emilia Region losing a match which seemed to be a sure thing.

Elettra Energia: qualità a 360 in Italia e nel mondo

L'Ing. Romano Agostini ci racconta Elettra Energia, la società impegnata nell'industria dell'estrazione di olio e gas e della produzione e distribuzione di energia elettrica

Ingegner Agostini, come nasce Elettra Energia?
Elettra Energia è stata fondata quattordici anni fa. Certificata ISO 9001, è una realtà industriale impegnata nella realizzazione di importanti progetti nazionali ed internazionali nel campo dell'estrazione e trattamento di olio e gas, della raffinazione, della produzione e distribuzione di energia elettrica, delle grandi strutture manifatturiere. Grazie alla competenza, serietà ed esperienza che Elettra Energia ha sempre posto al servizio dei propri clienti, in breve tempo siamo riusciti a raggiungere una posizione di prestigio nella fornitura di servizi di ingegneria e assistenza tecnica attraverso la partecipazione a progetti, sia in Italia che all'estero, portati a compimento con professionalità ed alta qualità. Questo ci ha permesso di essere protagonisti di una notevole crescita che ci ha portato ad un fatturato vicino ai 45 milioni di Euro che raggiungono i 57 consolidando il bilancio ISS.

Qual è più nel dettaglio l'area di competenza della sua attività?
Il nostro spettro di competenza può essere suddiviso in due aree, più una terza sempre in fase di crescita, sulla quale abbiamo intenzione di puntare soprattutto per il futuro.
Ci occupiamo innanzitutto di Ingegneria impiantistica sia di base che di dettaglio. L'attività di ingegneria comprende ovviamente anche la fornitura di sistemi o di parti di impianti.

Il Direttore Commerciale Dott. Tiziano Frascoli e A.D. Ing. Romano Agostini

La seconda area di competenza è quella che possiamo definire Service e comprende vari generi di servizi di supervisione ed assistenza tecnica, dall'attività apparentemente più semplice e che richiede meno responsabilità, cioè il fornire al Cliente servizi di assistenza tramite figure professionali altamente qualificate, ai servizi più complessi di supervisione alla messa in opera degli impianti, supervisione alla conduzione ed alla manutenzione. Spesso si tratta di lavori importanti ed articolati, come ad esempio la messa in servizio di centrali elettriche quali Piacenza, Turbigo (MI), Ferrara, del ben noto in questi giorni termovalorizzatore di Acerra o il lavoro intrapreso nel 2004 per Saipem, al largo delle coste libiche che prevedeva entro la fine del 2007 la messa in servizio di piattaforme di estrazione e trattamento gas.
La terza area, il nostro settore in via di sviluppo, è l'Ingegneria di "Operation", la cosiddetta O&M Engineering che fornisce una serie di servizi sugli impianti, per quanto concerne la loro operatività e sicurezza, e l'"Owner engineering". L'obiettivo, prendendo spunto dai due rami principali della nostra attività – Ingegneria di base e Service – è quello di organizzare e mettere a punto una serie di ulteriori servizi che ci permettano di completare la nostra offerta. Crediamo che questo settore sia quello che al momento offra le maggiori possibilità di sviluppo.
Sembra che recentemente abbiate registrato un successo in questo ultimo settore
Direi un grosso successo. La società libica Mellitha Oil & Gas ci ha affidato il lavoro di "Project Management Consultancy Services" per il Bouri Oilfield FSO Replacement Project. Si tratta di un grosso progetto del valore di circa 450 milioni di dollari affidato alla MODEC CONSORTIUM. La nostra atti-

La "piattaforma Yoho Congo

vità consiste nella supervisione e controllo di tutte le fasi del progetto, dall'ingegneria al procurement alla costruzione, trasporto, installazione e messa in servizio. Da parte nostra vedrà impegnato un team internazionale di circa trenta persone composto da managers e tecnici di alto livello distribuiti nei vari siti dove verranno sviluppate le attività (Cina, Malesia, USA e ovviamente Libia) per un periodo di circa 36 mesi. Il valore del contratto è di circa 30 milioni di Euro.

Qual è la situazione del vostro mercato e in che zone lavorate prevalentemente?

Il nostro mercato, a differenza di tanti altri, sta andando molto bene, si pensi solo al mondo dell'estrazione dell'olio che sta attraversando un periodo di vero e proprio boom in diverse regioni del mondo e quello della produzione di energia elettrica con un particolare riferimento alle tecnologie delle fonti alternative. In tale scenario, Elettra Energia ha rafforzato la propria presenza in mercati considerati strategici, sia indirettamente con la partecipazione a progetti significativi, che direttamente attraverso la sua presenza con strutture organizzative proprie in Kazakistan, Algeria, Iran, e prossimamente Congo, Angola e Libia.

Qual è la vostra mission?

Il principio fondamentale è quello di dare un valore aggiunto ai nostri clienti, che sono società che progettano e/o gestiscono gli impianti siano essi centrali o impianti petroliferi… prendendoci cura, tappa dopo tappa, di tutto il corso di vita di un impianto. Potremmo dire che il nostro Core Business è quello di aiutare i nostri Clienti a concentrarsi sul loro Core Business e a tralasciare tutte quelle attività che sono di supporto alla realizzazione dei loro progetti più complessi. Sulla base delle nostre competenze, collaboriamo a creare impianti il più possibile funzionali, progettati tenendo conto di quelle che possono essere tutte le esigenze di operabilità, di sicurezza e manutenibilità.

L'obiettivo è patrimonializzare le esperienze della gente che vive le attività sul campo e tradurre questo pacchetto di esperienze in termini cedibili a chi ne ha bisogno.

Quali sono i vostri rapporti con il Gruppo Schiavoni?

C'è un continuo scambio di informazioni con le società del nostro Presidente. Con Imesa, oltre ad una lunga tradizione di offerte congiunte, abbiamo recentemente collaborato con nostre attività di ingegneria nella realizzazione dell'impianto trigenerativo dell'Ospedale Maggiore di Milano.

Con la neonata Photon Energy stiamo vedendo come meglio coniugare le capacità di Photon nella fornitura di pannelli fotovoltaici con le capacità realizzatrici di Elettra Energia per proporci come fornitori chiavi in mano di impianti fotovoltaici ed aggredire così un mercato che per i prossimi anni si preannuncia molto promettente.

"ELETTRA ENERGIA: ACROSS-THE BOARD QUALITY IN ITALY AND IN THE WORLD"

Eng. Agostini, tell us something about Elettra Energia
Elettra Energia was founded fourteen years ago and holds ISO 9001 certification; the company deals with major national and international projects in the field of oil and gas extraction, refining, production and distribution of electrical power as well as large manufacturing structures.
Can you tell us in more detail in which fields the company deals?
We deal above all with basic and detailed system engineering which obviously includes supplies of complete or partial systems.
Our second sector is what can be defined as the Service industry and includes supervision and technical assistance services while our third sector and one that we are currently developing is "Operation" Engineering also known as O&M Engineering that provides services for systems in terms of operation and safety, and "Owner engineering".
What is the current situation of your market and where do you work?
Our market, contrary to many others is doing very well. Elettra Energia has strengthened its presence on markets considered to be strategic by participating in important projects directly through its own organisations in Kazakhstan, Algeria, Iran, and shortly in Congo, Angola and Libya as well.
What are your dealings with the Schiavoni Group?
There is a constant exchange of information with the companies of our Chairman. In the case of Imesa, we recently provided our engineering services to produce a trigenerative plant for Maggiore Hospital in Milan. With the newly founded Photon Energy we are exploring the possibility of combining the capacity of Photon for supplies of photovoltaic panels with the production skills of Elettra Energia in order to become turn-key suppliers of photovoltaic systems.

La Centrale cogenerativa di Ibiritè Brasile

Tecnologia avanzata e affidabilità dei pannelli Photon Energy

Un sistema di aziende al servizio della progettazione di impianti fotovoltaici

Photon Energy S.r.l. nasce del 2008 con l'obiettivo di focalizzare le esperienze acquisite dal Gruppo Schiavoni (tramite la I.m.e.s.a. S.p.a.) nel settore fotovoltaico e di costituire un punto di incontro e sinergia con le migliori competenze esistenti nel settore.

Photon Energy è distributore per l'Italia dei pannelli fotovoltaici prodotti dalla Yingli Green Energy Ltd. Le attività della società sono la commercializzazione di pannelli fotovoltaici e progettazione e installazione di impianti di produzione di energia elettrica da fonte fotovoltaica.

Commercializzazione di pannelli

È il "core business" di Photon Energy. Come distributore per l'Italia dei pannelli prodotti da Yingli, Photon Energy offre la fornitura di pannelli di alta qualità e rendimento nel tempo, garantita dal produttore, in volumi praticamente senza limiti, con tempi di consegna veloci e certi, a condizioni economiche competitive. Dispone di un magazzino di prodotti in grado di soddisfare in tempo reale le richieste di pronto impiego.

Progettazione di impianti chiavi in mano

Photon Energy è attrezzata per progettare impianti di generazione di energia elettrica da fonte fotovoltaica di ogni dimensione e tipologia. A tale scopo, oltre alle risorse di ingegneria dedicata al suo interno, dispone di un gruppo di progettazione nell'ambito di Elettra Energia. Inoltre può attivare le società del Gruppo Schiavoni per la fornitura di quadri elettrici, degli inverter e degli altri dispositivi necessari per la realizzazione degli impianti.

Consulenza ed assistenza post-vendita

Photon Energy fornisce al cliente il piano di fattibilità dell'impianto, analizzando i benefici economici nel breve e nel lungo periodo, dimensionando il progetto al fine di garantire il miglior rapporto investimento/ benefici. Dall'analisi di fattibilità iniziale, alla valutazione degli incentivi ottenibili, al calcolo del tempo di ammortamento dell'impianto, alla previsione dei profitti economici, alla migliore integrazione architettonica ed estetica con l'edificio o

Yingli Green Energy, quotata alla borsa di New York, è uno dei leader mondiali nella produzione di pannelli fotovoltaici. Tramite la sua principale consociata cinese, la Baoding Tianwei New Energy Resources Co. Ltd., produce e vende moduli fotovoltaici e progetta, assembla, vende sistemi fotovoltaici, sia collegati alla rete di trasmissione elettrica sia "stand alone".

E' tra i primi 5 produttori al mondo di pannelli fotovoltaici con una produzione di 800 MW all'anno. Yingli Green Energy è una delle poche grandi aziende di pannelli fotovoltaici ad aver adottato l'integrazione verticale come modello di business. Essa ha infatti una produzione bilanciata lungo tutta la filiera dai lingotti ai wafer, alle celle, ai moduli fotovoltaici. Attualmente è in corso una ulteriore integrazione a monte con un investimento per un impianto di purificazione del silicio.

L'azienda commercializza i propri pannelli fotovoltaici con il proprio marchio Yingli Solar.

Yingli Green Energy è presente nel capitale sociale di Photon Energy e i piani di sviluppo in Italia prevedono di aprire entro 5 anni un'unità produttiva insieme a Photon Energy per la produzione dei pannelli destinati al mercato europeo.

il paesaggio, Photon Energy è sempre al fianco dei propri clienti. Tutti gli impianti sono progettati per lavorare senza la necessità di interventi di manutenzione straordinaria. Il servizio di assistenza Photon Energy è comunque in grado di rispondere a tutte le richieste in tempo reale ed inviare, se necessario, una squadra di tecnici in poche ore su tutto il territorio nazionale.

Qualità ed elevate prestazioni

Il know-how ultraventennale del Gruppo Schiavoni e i suoi costanti investimenti in Ricerca&Sviluppo, la qualità e la competitività dei pannelli Yingli, che solo un così grande gruppo può vantare, permettono a Photon Energy di offrire al mercato il meglio di questa tecnologia, disponendo di un sistema di imprese tutte consolidate da tempo e leader nei rispettivi settori, di cui Photon Energy garantisce l'integrazione nel mercato fotovoltaico con il raggiungimento delle massime sinergie.

"ADVANCED TECHNOLOGY AND THE DEPENDABILITY OF PHOTON ENERGY PANELS"

Photon Energy S.r.l. was founded in 2008 with the scope of focusing the experience acquired from Schiavoni Group (through I.m.e.s.a. S.p.a.) on the photovoltaic industry and creating a point of meeting and synergy with the best skills in the industry. Photon Energy is the distributor for Italy of photovoltaic panels manufactured by Yingli Green Energy Ltd. The company sells photovoltaic panels and designs and installs photovoltaic energy systems.

Marketing of Panels

This is the "core business" of Photon Energy. As distributor for Italy of the panels manufactured by Yingli, Photon Energy offers high quality and lasting panels guaranteed by the manufacturer, in practically limitless volumes, prompt and certain delivery times and competitive price terms. The company has a product warehouse with stocks to meet requests in real time.

Turn-Key System Design

Photon Energy is equipped to design photovoltaic power systems of any kind and size. In addition to dedicated engineering resources, the company also has an engineering group at Elettra Energia.

Consulting and After-Sales Services

Photon Energy supplies a feasibility plan for the system, analyses short and long-term benefits and dimensions the project in order to ensure the best investment/benefit ratio.

Quality and High Performance

Know-how which comes from more than twenty years of experience of the Schiavoni Group, constant investments in Research&Development and the competitiveness of Yingli panels which only a Group as large as this can guarantee, allow Photon Energy to offer the best technology available on the market.

NUMERO 02/09

Quadri d'autore

Nelle foto: partita della salvezza con il Rimini